



TEKSTI ANNA MÅRD, LONTOO

BRITANNIA SÄÄSTI YLI MILJARDIN SAIRAALA-HANKINNOISSA

Britannian terveydenhoito on säästänyt hankinnoissaan yli miljardi euroa vuodesta 2006 alkaen, jolloin valtio yksityisti Englannin ja Walesin sairaalalogistiikan. Alun perin kymmeneksi vuodeksi tehdyn sopimuksen tavoitteena olleet 1,3 miljardin euron säästöt tulevat täyteen muutaman kuukauden sisällä, siis vuoden etuajassa.

Tarjouskilpailun jälkeen sairaalahankintoja ryhtyi hoitamaan Saksan postin omistama DHL. Kansallisen terveydenhoidon (National Health Service, NHS) kaksi hankintaorganisaatiota yhdistettiin yhdeksi, DHL:n operoimaksi NHS Supply Chainiksi.

NHS Supply Chain palvelee 55 miljoonan asukkaan ja tuhannen sairaalapiirin tarpeita toimittamalla niille tavaraa 346 000 tuotteen valikoimastaan. Yksinkertaisimmillaan tuotteet ovat siteitä, käsineitä ja pyyhkeitä, monimutkaisimmillaan implantteja ja diagnostisia laitteita, kuten magneettikuvauslaitteita. Lisäksi NHS Supply Chain toimittaa sairaaloille ruokaa ja elintarvikkeita.

Kun DHL sai NHS Supply Chainin hoidettavakseen, sillä oli käsissään hankintapotilas, joka kärsi pysähtyneisyydestä, liian monista yksiköistä ja liian suurista varastoista. Ensimmäiseksi DHL keskitti hankinnat yhteen järjestelmään kuuden alueellisen jakelukeskuksen sijasta. Aiempien aluekeskusten yhteistyö oli vähäistä, ja ne olivat pitäneet päällekkäisiä varastoja.

Kahdeksassa vuodessa NHS Supply Chainin tuotevalikoima on laajentunut ja sen myynti on noussut vajaasta miljardista eurosta noin 2,5 miljardiin euroon. Työntekijät ovat oppineet kaupallisen ajattelutavan, vaikka monet ovat olleet pitkään valtion palveluksessa.

Virkamieshenki murtui, kun DHL loi kaupallisten hankintojen asiantuntijoista tiimejä, joilta vaadittiin myös lääketieteellistä osaamista. Se laittoi entistä enemmän tuoteneimikkeitä nettisivuille, joista tuli aikaisempaa toimivammat.

NHS Supply Chainin osuus Englannin ja Walesin sairaalahankinnoista on nyt noin 40 prosenttia. Kaikki sairaalapiirit saavat vapaasti valita tavarantoimittajansa ja joillakin alueilla, kuten Lontoossa, on myös paikallisia hankintaorganisaatioita.

Vaikka NHS Supply Chain pääsee alun perin asetettuun tavoitteeseen etuajassa, sen uutena haasteena on löytää vielä 190 miljoonan euron edestä lisäsäästöjä vuoteen 2016 mennessä. DHL:n kymmenvuotiseen sopimukseen kuuluu mahdollisuus viiden vuoden jatkoaikaan, josta päätetään tänä syksynä. ■



Kaikilla lääkäreillä ei voi olla omaa leluvarastoa.

kaiselta lääkäriltä, käykö tällainen tuote. Kaikilla ei voi olla omaa leluvarastoa, Halonen sanoo.

1. Puuhastelu laastareiden kanssa

Hankinnan ja logistiikan konsultti **Timo Kivistö** on tehnyt toistakymmentä vuotta töitä terveydenhuollon logistiikan kanssa. Sairaalalogistiikka on kehittynyt harppauksin, mutta paljon työtä on jäljellä.

– Näitä asioita on ryhdytty suunnittelemaan vasta viime vuosina – ja ottamaan vakavasti. Aikaisemmin oli niin, että se tekee joka ehtii, eikä asioita juurikaan organisoitu, Kivistö sanoo.

Hankintalain tulkinta on ohjannut sairaanhoitopiirien hankintoja kokonaisuuksien sijasta yksityiskohtiin. Hinnat on kilpailutettu perinteisesti laastari laastarilta.

– Olemme saaneet hyvän hinnan yksittäiselle laastarille, mutta emme ole osanneet laskea välillisiä kuluja eli mitä se maksaa, jos me otamme kaikki tuotteet eri toimittajilta, sanoo **Tarja Elomaa**, Keski-Suomen sairaanhoitopiirin materiaalitoimen vastualueen johtaja.

Huomiotta ovat jääneet siis kilpailutukseen ja seurantaan käytettävä aika, kuljetukset, tilaus- ja toimituskustannukset, sisälogistiikan kustannukset sekä volyymietu.

– Julkisilla terveydenhuollon toimijoilla ei ole varaa nykyisenkaltaiseen toimintaan. Nyt pitää lopettaa liiallinen ajankäyttö yksittäisten tuotteiden ja tuoteryhmien kanssa ja keskittyä suurempiin kokonaisuuksiin. Tämä on erittäin kallista toimintaa myös toimittajille, Elomaa sanoo.

Monessa sairaalassa on uudistettu sairaalan sisäisiä toimintatapoja ja esimerkiksi hoitotarvikkeiden hyllytyspalvelua. Tavarantoimittajien rajapinnassa oleva potentiaali on kuitenkin vielä hyödyntämättä.

Keski-Suomen sairaanhoitopiirissä ongelmaa on pyritty ratkaisemaan kilpailuttamalla hoitotarvikkeiden kokonaistoimitusketjua. Aiemmin tällaista ei ole Suomessa tehty. OneMedin kanssa aloitetun yhteistyön tarkoituksena on saada hankintojen välittömät ja välilliset kustannukset kuriin – ja vapauttaa hoitohenkilökunnan aikaa hoitotyöhön. Yhtenä keskeisenä keinona on siirtyä useista toimittajista strategisiin kumppanuuksiin.

OneMed toimii Keski-Suomen sairaanhoitopiirin yhtenä strategisena kumppanina seuraavan neljän vuoden



Osa tavarosta ja erityisesti laitteet joudutaan säilyttämään osaston käytävillä. Erillistä laitevarastoa ei ole. Nyt osa laitteista on saatu sijoitettua muualle, ja työntekijät mahtuvat jo kävelemään käytävillä.

Tavoitteeseen on vielä matkaa: klipsilaatikoita on hyllyssä nelinkertainen määrä, joitakin tuotteita jopa enemmän.

Keväällä leikkausosastolla alkoi logistiikkaprojekti, joka on saanut hoitajien sanoin ”pallon vasta pyörimään”. Jatkuvasti tulee uusia ideoita siitä, miten asioita voisi kehittää. Yksi muutos johtaa seuraavaan.

Tähän asti isoin muutos on ollut se, että välinehuoltajat ovat saaneet vastuulleen erikoistuotteiden tilaukset ja varastot. He myös täyttävät kahden leikkaussalin kaapit. HUS-Logistiikan täytpalvelu huolehtii bulkkitavaravarastoista.

Aikaisemmin hoitajat tekivät tilaukset. Kolmivuorotyön takia vastuut olivat epäselviä.

– Me tehtiin paljon turhaa työtä. Kun oli sopiva aika tilausten tekemiseen, joku muu olikin ehtinyt tehdä

tilauksen, Halonen kertoo. Halosen vastuulla on edelleen yksi osaston varastoista.

Hoitajakaksikko on huomannut, että iso pyörä kääntyy hitaasti. Heidän osastollaan tehdään vain raskasta kirurgiaa, joten kalliita tavaroita kuluu paljon – eikä tavara saa loppua.

– Tällainen iso yksikkö on varmaan aika takapajula monissa jutuissa, Peltonen sanoo.

– Olisi hienoa, että siitä menisi tietoa suoraan logistiikkaan, jos käytän jonkun kalliin tuotteen ja tilalle tarvitaan uusi.

Myös hoitotarvikevalikoiman rajaaminen on hidasta. Tavoitteena on, että sama tuote kelpaisi useammalle erikoisalalle.

– Minun täytyy mennä oikealla hetkellä kysymään jo-